

Борздова Т.В.*Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь***Устюшенко Н.А.***Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь*

В соответствии с концепцией социально-экономического развития страны перевод экономики Республики Беларусь на инновационный путь развития определен в качестве стратегически важной и приоритетной задачи. Кроме того, прогнозами социально-экономического развития Республики Беларусь предусматривается повышение доли инновационной продукции в ВВП страны к 2015 г. в среднем не менее 40 % [1]. В связи с тем, что инновационная экономика предполагает технологическое переоснащение всех ведущих отраслей и предприятий, быстрое освоение ими современных и перспективных производственных и управленческих технологий, формирование и развитие консалтинговой деятельности является важной и актуальной государственной задачей. Насыщение традиционных рынков товаров потребовало поиска новых подходов и обеспечение конкурентоспособности производств. Именно поэтому свыше 80 % портфеля заказов ведущих консультационных фирм составляют заказы на услуги по реорганизации и реструктуризации бизнеса [2].

В Беларуси первые консалтинговые агентства начали появляться в середине 90-х годов XX века, но наиболее бурное развитие началось только 5–7 лет назад. Активное развитие экономики привело к тому, что на рынке консалтинговых услуг появились агентства, которые предоставляли свои услуги, не обладая достаточной квалификацией. В результате такой активной, но непрофессиональной деятельности доверие к консультантам упало. В связи с этим к основным причинам нежелания пользоваться услугами консультантов относят высокую цену и низкое качество оказываемых услуг, а также слабую информированность об этом рынке.

В настоящее время наибольшая часть рынка консалтинговых услуг страны сосредоточена у таких крупных компаний, как «ИПМ-Консалт», консалтинговый центр «БКЦ», консалтинговая группа «Здесь и сейчас». Годовой объем этого рынка в Беларуси по оценкам экспертов составляет 2–3 млн долларов США. Из международных организаций, входящих в «большую четверку», в Беларуси работают три компании: Deloitte&Touche, KPMG и Ernst&Young.

Основной упор консалтинговые фирмы, действующие на территории Республики Беларусь, делают на свои отличительные черты: индивидуальный подход к каждому клиенту, цены, отработанные методики исследований в разных отраслях, наукоемкость, практический опыт управления компаниями. Кроме отличительных черт консалтинговых фирм таких, как перечень предоставляемых услуг, уровень цен и известность фирмы, большое количество потенциальных клиентов называют основным фактором, влияющим на выбор консультанта, рекомендации друзей и коллег. Основными клиентами консалтинговых фирм являются предприятия малого и

среднего бизнеса со штатом сотрудников до трех тысяч человек. Подавляющее число клиентов белорусских консалтинговых компаний работают в промышленности, торговле, финансах, банковском деле.

О развитости той или иной сферы деятельности свидетельствует четкая сегментация рынка. Здесь необходимо отметить такую особенность экономики Республики Беларусь, как довольно частое изменение макроэкономических факторов, что и меняет запросы клиентов. На ранее популярные услуги наблюдается спад интереса. Если раньше повышенным спросом пользовались бюджетирование, управленческий учет, иногда даже постановка бухгалтерского учета, то сегодня наиболее востребованы кадровый подбор, консультирование в сфере информационных технологий, юриспруденции и маркетинговые исследования.

В последнее время в Республике Беларусь одной из востребованных услуг в области консалтинга стала разработка концепции объекта недвижимости [3]. Ведь проект такого объекта должен в итоге оказаться наиболее экономически эффективным и конкурентоспособным. А, значит, консультант для этого должен провести масштабные маркетинговые исследования и выполнить финансовый анализ проекта, в результате которого он даст рекомендации по различным характеристикам объекта. Кроме того, заказчики обращаются к консультантам, если им необходимо провести анализ наиболее эффективного использования земельного участка, дать оценку инвестиционной привлекательности проекта, осуществить исследование рынка и т. д.

Таким образом, можно отметить, что рынок консалтинговых услуг является новым направлением бизнеса, имеющим свои отличительные особенности. Консалтинг в Республике Беларусь развивается, появляются новые фирмы и новые услуги. Консалтинговая услуга становится все более востребованной: растет количество компаний, которые обращаются к услугам консультантов, а они многие задачи смогут решить быстрее и качественнее.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Л. М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 202 с.
2. Шишов, А. В. Занимательная история тренинга и консалтинга / А. В. Шишов. – М. : Речь, 2007. – 224 с.
3. Консалтинговый бизнес в Беларуси: конкуренция усиливается? | Интернет центр недвижимости Realt.by [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://realt.by/news/article/11936/>. – Дата доступа : 22.09.2013.